С. В. Юдіна,

д. е. н., професор, Дніпровський державний технічний університет

ORCID ID: 0000-0001-8318-4172

В. О. Галаганов,

магістр, Дніпровський державний технічний університет

ORCID ID: 0000-0001-7311-0487

І. С. Боровець,

здобувач, Дніпровський державний технічний університет

ORCID ID: 0000-0001-5380-4043

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.12.48

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НАКОПИЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

S. Yudina,

Doctor of Economic Sciences, professor, Dnipro State Technical University

V. Halahanov,

master student, Dnipro State Technical University

I. Borovets,

applicant, Dnipro State Technical University

KEY PROBLEMS AND INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FUNCTIONING OF THE MECHANISM OF HOUSEHOLD'S FINANCIAL RESOURCES ACCUMULATION

У статті досліджено ключові проблеми та міжнародний досвід функціонування механізму накопичення фінансових ресурсів домогосподарств. Ключовими механізмами накопичення в цьому дослідженні виступають банківські депозити та страхування життя. Визначено основні фактори економічного та не-економічного характеру, які негативно впливають на функціонування зазначених механізмів та знижують їх популярність серед населення. У статті надаються схеми, які ілюструють фактори дестабілізуючого впливу на основні механізми фінансових ресурсів та фактори впливу на процес прийняття рішення страхувальником щодо необхідності укладення договору страхування. На основі міжнародного досвіду у сфері поведінкових фінансів проаналізовано ключові психологічні фактори та чинники, які впливають на рішення особи щодо необхідності страхування життя, та проілюстровано приклади такого впливу. Досліджено економічний стан ринків страхування життя розвинених країн та визначено ключові тенденції їх подальшого розвитку.

In the presented article authors explored key problems and international experience of functioning of mechanisms of households' financial resources accumulation. Key accumulation mechanisms in this research are bank deposits and life insurance. Identified main factors of economic and non-economic nature, which negatively affect the functioning of these mechanisms and reduce their popularity among the people. The article provides diagrams that illustrate factors of destabilizing impact on main mechanisms of financial resources and factors influencing the decision-making process of an insurer on the need to conclude an insurance contract. Basing on international experience in behavioral finance, analyzed key psychological factors that influence a person's life insurance needs. Investigated economic situation of the life insurance markets of the developed countries. Identified key trends of their further development.

The purpose of the work is to further develop the study of key problems and international experience of functioning of mechanisms of households' financial resources accumulation, and to analyze factors that influence these mechanisms.

As a result, it should be said, that main mechanisms for the accumulation of household financial resources, which include bank deposits and life insurance, face a number of problems of economic and non-economic nature that adversely affect the rate of accumulation of financial resources by the population and, as a consequence, reduce an economic growth of the country as a whole. These factors include, first of all, insufficient income,

which prevents people from accumulating financial resources for their further investment, lack of financial literacy of the population and their lack of confidence in long-term investment programs, and general economic instability. An important role in making a person's investment decision in the form of life insurance contracts is played by a range of psychological factors that constrain, or vice versa, push the person to make the appropriate decision. International experience in the field of life insurance shows that these markets are characterized by trends for growth and development, which confirms the social importance of the studied insurance products and their relevance not only for each individual household, but for the whole economy as a whole.

Ключові слова: фінансові ресурси, накопичення, домогосподарства, банківський депозит, страхування життя, психологічні фактори, міжнародний досвід, стримуючі фактори.

Key words: financial resources, savings, households, bank deposit, life insurance, psychological factors, international experience, constraints.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах розвитку соціально-орієнтованої економіки постає необхідність ефективного соціального захисту населення та забезпечення необхідних умов для повноцінної життєдіяльності людини. У процесі своєї трудової діяльності людина може забезпечити себе необхідними ресурсами для життя і розвитку, тому особливої уваги у питанні соціального захисту слід звернути саме на той період життя людини, коли вона вже не може працювати, а тому потребує фінансового забезпечення.

За нормальних умов функціонування економіки в країні необхідною складовою соціального забезпечення населення є пенсійна система, тому її функціонуванню слід приділяти особливу увагу.

Тим не менш спостерігається дестабілізація функціонування механізму пенсійного забезпечення внаслідок демографічних зрушень, що відбулися у другій половині ХХ ст., зумовлених, передусім, змінами в соціальній структурі населення, демографічною кризою, пов'язаною з низькою народжуваністю та зростанням тривалості життя в пенсійному віці, характерними для переважної більшості економічно розвинених країн.

Тому постає необхідність в пошуку альтернативних механізмів накопичення фінансових ресурсів домогосподарств, які дозволять підтримувати нормальний спосіб життя людини протягом всього життя.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є надання подальшого розвитку дослідженню ключових проблем та міжнародного досвіду функціонування механізмів накопичення фінансових ресурсів домогосподарств та аналіз факторів, що здійснюють вплив на зазначені механізми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Досліджувана тема викликає інтерес як у наукових колах, так і серед широких верств населення. Сова О.Ю. висвітлює в своїх роботах ключові проблеми ринку банківських депозитів України [9]. Х. Фолькер досліджував особливості страхування життя в європейських країнах [10].

Проте залишається ряд невирішених питань, які потребують подальших досліджень. До таких питань слід віднести вплив поведінкових факторів на рішення особи щодо необхідності прийняття рішення про укладення договору страхування життя та розгляд ключових механізмів накопичення фінансових ресурсів домогосподарств з точки зору поведінкових фінансів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході дослідження механізмів накопичення фінансових ресурсів домогосподарств слід звернути увагу на такі питання як основні проблеми та міжнародний досвід розвинених країн світу з питань функціонування механізму накопичення фінансових ресурсів домогосподарств. У цьому аспекті особливої уваги заслуговують механізм банківських депозитів та накопичувального страхування життя.

Говорячи про основні проблеми банківських депозитів у сучасних вітчизняних реаліях, слід зазначити, що на сьогодні перед комерційними банками України постають такі основні проблеми, пов'язані з залученням депозитних коштів (рис. 1).

У зазначеній сукупності окремої уваги слід приділити ризиками банківської діяльності, з якими стикаються банки у процесі свого функціонування. Відповідно до визначення НБУ, ризики банківської діяльності (banking risks) — ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку [7].

Ризики банківської діяльності випливають із специфіки банківської діяльності, що здійснюється в умовах ринкових відносин, і означають ймовірність одержання доходів, менших від очікуваних, зниження вартості активів. Підвищені банківські ризики призводять до значних фінансових утрат і, як наслідок, до банкрутства банків.

З точки зору банку ризик — це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрати доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність банку досягати своїх бізнес-цілей).

У сучасній науковій літературі виділяють такі види банківських ризиків:

- ринковий ризик, який пов'язаний з втратами через коливання норм позичкового відсотка, змінами прибутковості і фінансового благополуччя компаній (банків) — емітентів цінних паперів, а також інфляційним знеціненням грошей;

- процентний ризик — це ризик скорочення або втрати банківського прибутку через зменшення відсоткової маржі. Інакше кажучи, це ризик перевищення середньої вартості залучених коштів банку над середньою вартістю розміщених активів (найчастіше кредитом);

- валютний ризик — це ризик курсових втрат, пов'язаних з операціями з іноземною валютою на національному та світовому валютних ринках;

Рис. 1. Ключові проблеми ринку банківських депозитів України

Джерело: складено автором за даними [9, с. 77].

— інвестиційний ризик — ризик втрат внаслідок зміни розміру портфеля цінних паперів або ситуації на ринку цінних паперів;

— ризик ліквідності, поява якого більшою мірою пов'язане з неякісною організацією управління в банку, в першу чергу управління фінансами. Це ризик внутрішньобанківського менеджменту, який в звичайних умовах банк просто зобов'язаний не допускати. У разі відтоку вкладів, викликаному різними причинами, банк, який відчуває недолік легко реалізованих активів, починає займати кошти за підвищеними відсотками, що погіршує його становище.

— кредитний ризик — це ризик банку-кредитора, пов'язаний з непогашенням позичальником ос-

новного боргу і відсотків за виданими кредитами [6, с. 364].

Окрім вищезгаданих ризиків, слід наголосити на тому, що в разі банкрутства та ліквідації банку вкладник може понести втрати вкладених депозитних коштів. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб покриває депозити в розмірі до 200 тис. грн, а грошові кошти, які перевищують даний ліміт, вкладник втрачає. Таким чином пояснюється недовіра фізичних осіб у питанні вкладення у вигляді банківських депозитів значних обсягів фінансових ресурсів.

У питанні дослідження ключових проблем, які негативно впливають на механізми накопичення фінансових ресурсів домогосподарств, слід звернути увагу на

Рис. 2. Ключові проблеми ринку страхування життя України

Джерело: складено автором за даними [8, с. 223].

Рис. 3. Фактори впливу на процес прийняття рішення страхувальником щодо необхідності укладення договору страхування

Джерело: складено автором за даними [1, с. 32—35].

ринок страхування життя. У процесі свого існування ринок страхування життя стикається з рядом проблем та факторів, які здійснюють на нього комплексний дестабілізуючий вплив та знижують популярність страхових продуктів, які реалізуються на зазначеному страховому ринку, призводячи до його звуження та витіснення іншими фінансовими інструментами накопичення. Ключові проблеми ринку страхування життя в Україні ілюструє рисунок 2.

За даними рисунка можна зробити висновок, що негативний вплив на ринок страхування життя відбувається на всіх рівнях:

на макрорівні — загальна економічна нестабільність, і як наслідок, соціальна невизначеність, в умовах якої страхувальникам складно робити довгострокове прогнозування та укладати відповідні договори;

на мезорівні — зловживання страховиками через неточності умов договорів та через недосконалість чинного законодавства, зниження кількості учасників страхового ринку та підвищення економічної концентрації на ньому;

на мікрорівні — низька страхова культура населення, нерозуміння важливості страхування життя як інструменту накопичення фінансових ресурсів, недостатній рівень доходів для внесення плати за умовами договорів страхування.

Досліджуючи проблеми страхування на мікрорівні, особливої уваги заслуговує питання поведінкових фінансів, а саме дослідження психологічних факторів, які впливають на рішення потенційного страхувальника про необхідність укласти договір страхування. Цей напрям наукових досліджень є відносно новим і тільки набирає популярності в іноземному науковому середовищі. В Україні даному питанні приділяється недостатньо уваги, тому актуалізується питання про дослідження вищезгаданих факторів на основі міжнародного досвіду.

Відповідно до результатів досліджень іноземних вчених у страховій практиці розповсюджені ситуації, коли деякі незастраховані власники нерухомості можуть не мати відхилення від високого ризику, тоді як деякі покупці електричних товарів та приладів, які переймаються захистом цих пристроїв, можуть вибрати страхування з високою ціною (премією). Насправді багато людей роблять несподіваний вибір, крім того, щоб діяти раціонально або бути краще поінформованим. Одна або обидві ефективні ринкові умови можуть бути відсутніми.

Також важко знати, як представлені ці поліси страховими агентами. Деякі люди, які, очевидно, не потребують захисту від визначеного ризику, все-таки купують страховку, яка покриває цей ризик.

Відповідно до класичної економічної теорії та принципів ефективного ринку, споживачі мають необмежений доступ до інформації, мають обробну здатність, ризик чітко сприймається і кожен індивід обирає "суму

страхування", яка максимально збільшує його очікувану корисність. Поки люди не ризикують, вони готові платити премію, більшу або рівну очікуваній вартості збитків, спричинених певними подіями, які покриваються страховою діяльністю. Максимальна сума, яку фізична особа готова заплатити за покриття страхового випадку, залежить від рівня відмови від ризику.

В цьому аспекті необхідно розглянути причини, за якими фактична поведінка покупця страхування може відрізнятись від описаної в класичній теорії. По-перше, ті, для кого страхування є привабливою фінансовою інвестицією, можуть не визначитися або не зможуть зібрати інформацію, необхідну для прийняття рішення через брак часу, зусиль та витрат, пов'язаних із цим процесом. Крім того, люди можуть не мати можливості обробляти інформацію класичним способом. Деякі приклади неправильної обробки інформації через поведінку можуть бути: неправильне сприйняття ризику (недооцінка ризику), використання спрощених правил для прийняття рішень та вагання у виборі нових альтернатив (наприклад, упередженість) [1, с. 32].

Люди також можуть мати фінансові обмеження або інші, які можуть впливати на них, що призводить до іншої поведінки, ніж у класичній теорії.

Іншим аспектом поведінки, який не враховується в класичній теорії, є перевага, яке може виникнути через емоції, жалю чи несхвалення щодо певних характеристик страхування.

Перелік основних поведінкових факторів, які впливають на процес прийняття рішень страхувальником щодо необхідності укладення договору страхування, ілюструє рисунок 3.

Звертаючи увагу на фактор сприйняття людиною певного ризику, слід зазначити, що більшість страхувальників пов'язані з подіями з низькою ймовірністю випадків, які за визначенням не відповідають людському досвіду. Тому можуть виникати неправильні уявлення про ризик у різних людей, що призводить до неправильного вибору страхування або уникнення його придбання. Ейснер та Строц у 1961 р. стверджували, що люди платять більше за літальну страховку, ніж повинні. У 1978 р. Х. Кунрейтер продемонстрував, що люди не купують страхування від повеней, навіть якщо вони отримують дотацію, а страхові внески значно нижче актуарних розрахунків [3, с. 146].

Сприйняттям громадськістю щодо частоти та ймовірності ризику можна маніпулювати. Ряд досліджень, проведених Ліхтенштейном у 1978 р. в США, де людей попросили оцінити причини частоти смерті, виявили завищення причин, від яких загинули багато людей за один випадок, і недооцінку інших.

Стосовно упереджень при прийнятті рішень стосовно укладення страхових договорів, існує безліч емпіричних доказів, згідно з якими люди неохоче позбавляють-

ся певних упереджень навіть тоді, коли очевидно, що користь буде набагато більшою. Одним із пояснень цього може бути відрізка від ризику: інтенсивність болю, пов'язана з можливою втратою, спричиненою поведінкою, більша, ніж кількість щастя, яке б зазнали в еквівалентному виграші.

Також є емпіричні докази лабораторних досліджень, що люди приймають рішення здебільшого, порівнюючи зміни у своєму фінансовому стані через конкретні дії, а не визначаючи вплив цих дій на остаточне благополуччя відповідно до теорії корисності. Кілька досліджень показали, що люди готові ризикувати, коли ми говоримо про втрати, і неохоче, коли йдеться про заробітки [1, с. 36].

Введення функції вартості зробить страхування менш привабливим, ніж функція корисності, оскільки рішення щодо страхування передбачає порівняння з точки зору втрат, сферу, де люди готові сприймати ризик. Якщо люди не бачать більший ризик випадків страхування події, ніж страховик, немає економічного стимулу купувати страховку.

Кілька досліджень показали, що збільшення ймовірності втрати вважається більшим інтересом, ніж менша ймовірність втрати в мотивації захисних поведінкових змін.

Приклад такого ефекту було наголошено в дослідженні, проведеному Кіпом Віскі в 1987 році. Респондентам в магазині було показано контейнер з інсектицидом, який повідомляє їм, що ризик травматизму становить від 15 до 10000 проданих контейнерів. Середня готовність платити за усунення ризику становила 3,78 USD. На запитання про зниження ціни, яке вони вимагатимуть, якщо ризик збільшиться на 1/10 000, понад 75% респондентів відповіли, що відмовляться купувати товар незалежно від ціни [1, с. 37].

Щодо моделей прийняття рішень, слід наголосити на тому, що є багато речей, які людина повинна враховувати у своїй щоденній діяльності. Враховуючи обмежений час та обробну здатність людського мозку, для людей раціонально використовувати певні шаблони прийняття рішень. Герберт та Саймон вважають обробну здатність людського мозку обмеженням ресурсом — люди мають обмеження як в обробці інформації в певний проміжок часу, так і в якості обробки. Обробка інформації передбачає час та енергію, які обмежені для всіх. Враховуючи ці обмеження, люди приймають рішення, які вони вважають досить зваженими та ефективними, враховуючи обмеження, з яким їм довелося зіткнутися [2, с. 133].

Несприятливі події, пов'язані з рішенням придбати страховку, є головними кандидатами в даній ситуації, оскільки це неприємні речі, які слід враховувати. Деякі люди використовують схеми мислення, де події з невеликим шансом виникнення ігноруються.

Кунрейтер і Поллі зазначають, що якщо сприйнята ймовірність (p) у випадку події, яка передбачає певну втрату (P), є нижче встановленого критичного рівня (p'), то людина припустить, що "нічого серйозного не відбудеться". Поведінку можна відновити за допомогою простої моделі прийняття рішень у випадку сприйнятої втрати (P):

- а) якщо $p \leq p'$, тоді передбачається, що $p = 0$;
- б) якщо $p > p'$, тоді p' вважається сприйнятою ймовірністю настання події.

Ще одна причина, чому деякі люди відмовляються купувати страховку, — це сприйняття, пов'язане з обмеженнями доходів або грошових потоків, наявних у майбутньому, та відсутністю коштів, доступних для інвестування в захист від деяких подій з малою ймовірністю [4, с. 16—17].

Звичайно, якщо захищений актив є фінансовим, буде нераціонально стверджувати про неможливість страхування, яке б захистило від втрати активу. Неможливість дозволити собі страхування означає, що людина не може дозволити собі обслуговування активів у поточній

формі або за поточною вартістю. Раціональніше було б пожертвувати частиною активу, щоб заплатити за страхування, ніж ризикувати втратою всього активу.

Ще одна причина, чому люди не хочуть купувати страховку, полягає в тому, що люди планують свої витрати і організовують їх на "розумові рахунки", додаючи обмеження на суми, які будуть витрачені на певну послугу або категорію товарів. Якщо розглянути "розумовий рахунок", який називається "витрати на охорону та добробут", і враховувати внески, сплачені за страхування автомобіля, пенсію, здоров'я, може з'явитись небажання укласти також страхування від стихійних лих або укласти його за зменшеною кількістю покритих ризиків.

Ідея запозичити гроші сьогодні, щоб збільшити бюджет на придбання страховки, що зменшить завтрашні збитки, не є частиною "розумового рахунку" для багатьох споживачів.

На сьогодні все більше наукових досліджень при прийнятті людиною рішення про необхідність страхування враховують вплив емоцій, як-от: шкода, розчарування та ейфорія.

Якщо розглянути два регіони, із яких один схильний до затоплення, а другий з меншою ймовірністю виникнення цього явища, людина, яка проживає в найсухішій окрузі, пошкодує придбати страховку від ризику затоплення. Ця особа через рік без настання страхового випадку пошкодує про укладення цього виду страхування і уникне придбання іншого, щоб знову не відчувати почуття жалю.

З іншого боку, людина, яка проживає в окрузі, що зазнає повені, і яка не придбала страховку від цього ризику, пошкодує про це після появи події, що вважається затопленням будинку.

Щоб знизити це почуття жалю, страхові компанії включають дві або більше подій у категорію ризику, на яку поширюється певні поліси (наприклад, ризик повені, землетрусу та пожежі, включених до полісів страхування будинку), отримуючи територіальну дисперсію витривалості ризиків. Вплив на окремі рішення залежить від ймовірності подій, що призводить до жалю та розміру втрат через неправильні рішення.

Під час дослідження факторів, які впливають на прийняття рішень стосовно страхування, слід звернути вагу на такий фактор як доступність інформації [1, с. 36—37].

Передусім купувати страховку, кожна людина складає опитування, пов'язане з нею. Існують витрати, пов'язані з отриманням інформації про елементи страхування (страхові ризики, виключення, гарантована сума, премія, період часу, спосіб компенсації, франшизи тощо), які можуть навіть змусити людину відмовитися від її придбання.

Завищення страхової премії та наявність значних витрат (грошей та ресурсів, особливо часу), пов'язаних із збиранням інформації від одного або декількох страховиків, неминуче призведе до відмови від страхування, особливо якщо особа недооцінює ймовірність настання страхового випадку.

Одним із способів зменшити витрати на отримання інформації є використання дешевих та швидких джерел (Інтернет, страхові брокери в Інтернеті) або отримання інформації від близьких нам людей (друзів, сусідів, коле). Багато разів людина чує про той чи інший продукт із неофіційних розмов, які він проводить зі своїми родичами. Крім того, ця інформація вважається більш надійною та має більший вплив, ніж інформація, яку рекламують засоби масової інформації чи страхові агенти.

Наступний приклад є переконливим щодо цього: у ході опитування, проведеного в районі, де часто трапляються землетруси, власник будинку відповідає, що не має страхування від пошкодження землетрусу, оскільки він не потребує. Його друг, який чує відповідь, не може протистояти, сказавши, що він мав таку страхов-

ку протягом декількох років, і це доступно з точки зору витрат. Перший власник дивується і розпитує свого друга про вартість такої страховки. Почувши, що премія є прийнятною, він вказує, що зробить страховку від землетрусу.

Цей приклад ілюструє ситуацію, коли людина стає зацікавлена придбати страховку, оскільки чує (без жодних витрат), що премія вважається розумною, навіть якщо цифра не наводиться. Ще одним фактором, який впливає на рішення, є відкриття того, що один із його сусідів має таку страховку. На більш загальному рівні фактором, який може впливати на рішення споживача, є соціальні норми.

Згідно з загальноприйнятою економічною теорією, той факт, що люди живуть у суспільстві та громадах, не повинен впливати на їх рішення та вподобання. Натомість він включає різноманітні фактори впливу: історію, культуру, релігію та соціальні норми.

Соціальні норми — це неофіційні правила, яких дотримуються всі члени громади. Вони відомі всім членам спільноти і часто дотримуються їх, навіть якщо немає чітких покарань за недотримання. Порушення таких правил не карається судом, але сім'я та близькі друзі не схвалюють цю дію, знижуючи рівень задоволення чи добробуту. Ще більш суворим "покаранням" може стати втрата репутації в громаді, що автоматично призводить до економічних наслідків. Ось кілька прикладів соціальних норм, що мають економічний вплив: надання порад щодо певних послуг, благодійних пожертв, рівня довіри серед членів суспільства.

У загальноприйнятій економічній теорії історія не має аналітичних наслідків у процесі прийняття рішень. Вважається, що минулий досвід не повинен впливати на поточний процес прийняття рішень. Але історія посилюється на низку подій та виборів та сприяє особистісним можливостям та готовності приймати індивідуальні рішення. Соціальні взаємодії з минулого людини впливають на її сучасний вибір. Наприклад, якщо людина купувала страховку на будинок та автомобіль у минулому і користувалася їхніми вигодами навіть епізодично, цілком ймовірно, що ця людина продовжуватиме купувати таку страховку.

Культура — це непросте поняття, особливо щодо її фінансової сторони. Оскільки переваги людей щодо їжі, мистецтва, музики впливає на культуру, то на рівень культури впливатимуть і преференції щодо заощаджень, інвестицій, підприємництва, страхування [1, с. 37].

Вищесказане дозволяє зробити висновок, що рішення людей взагалі та рішення щодо страхування зокрема підлягають впливу багатьох факторів: сприйняття ризиків, відсутності інформації або подання неправдивої інформації, упередженості та поведінкових моделей, що призводить до поведінки, яка не завжди є раціональною.

З огляду на вищесказане, кожен учасник страхового ринку може сприяти його здоровому розвитку: держава, регулюючі органи, навчальні заклади, страхові компанії, страхові брокери, страхові агенти та застраховані особи.

Держава шляхом встановлення законодавчих норм повинна впливати на соціальні норми, щоб страхування стало звичкою у громаді. В основному мається на увазі домашнє страхування від стихійних лих, коли в разі події держава вважається рятувальником останньої інстанції. Створення звички до страхування, навіть за допомогою соціальних стимулів, може заощадити більше коштів, виділених з державного бюджету, щоб усунути наслідки катастроф.

Ця ж ідея може відповідати як приватній пенсійній системі, так і медичному страхуванню. Регулюючі органи, мабуть, перебувають у найкращому стані спостерігати за певними тенденціями суб'єктів ринку, які виграють від неправильного сприйняття ризику чи впливу на це сприйняття, з боку деяких страхових продуктів, ціни яких були б несправедливими щодо запропонованого покриття.

Іншою місією регуляторних органів було б підвищення рівня освіти населення та спостереження за його еволюцією через страхових агентів. Першими кроками для цього є встановлення більш високого рівня підготовки, який вимагається від страхових агентів.

Щодо застрахованих осіб, слід зазначити, що більше бажання знати, отримувати інформацію з уповноважених джерел та усвідомлювати сприйняття ризиків забезпечить краще управління страховими сумами.

Окрім дослідження міжнародного досвіду з питань впливу поведінкових факторів на прийняття рішення щодо укладення договорів страхування, особливої уваги потребує дослідження сучасних тенденцій розвитку ринків страхування життя в розвинених країнах.

Досвід країн Європейського Союзу показує, що страхування життя займає одну з лідируючих позицій у доходах страхової компанії в галузі особистого страхування. Так, обсяг страхових премій Німеччини за 2017 р. становить 246 000 млн дол. (із них 115 000 млн дол. Life-страхування). Загалом страховий ринок Німеччини характеризується динамічним розвитком: щорічний приріст обсягу надходжень страхових платежів становить близько 10%. Сектор особистого страхування цієї країни залежить від зростаючої конкуренції комерційних банків, які прагнуть організувати страхове обслуговування клієнтів через свої операційні зали. Загалом прибутковість операцій у секторі страхового обслуговування фізичних осіб (87% страхового ринку) вища, ніж у секторі обслуговування юридичних осіб (13%) [5].

У Франції обсяг страхових премій за 2017 р. становить 207 459 млн дол. (із них 129 216 млн дол., Life-страхування). Страхування життя — накопичувальне страхування — один із найбільш зручних і надійних способів довгострокового інвестування. Однією з принципів особливостей страхування життя є його довгостроковий характер (до 40 років і довічно). На страхові поліси (перш за все на поліси накопичувального страхування) припадає 20% усіх фінансових активів населення і 10% їх сумарного майнового надбання [5].

Порівняно з іншими країнами французькі брокери мають значну частину ринку і у найближчому майбутньому будуть відігравати значну роль завдяки змінам у структурі ринку. Страхові агенти з найму створюють реальну присутність на ринку, тому знаходяться поблизу своїх клієнтів. Вони найбільш активні у сфері індивідуального страхування, не пов'язаного зі страхуванням життя, а також у страхуванні дрібних і середніх компаній. Із 1980 р. чисельність страхових агентів значно зменшилася, але вони все ще залишаються лідерами з продажу страхових полісів, які не належать до страхування життя. У сфері страхування життя вони мають 17% ринку [10, с. 26—27].

Окремої уваги заслуговує польський ринок страхування життя, оскільки Польща є сусідньою країною і має економічний зв'язок з Україною в цій галузі.

За останні 20 років страховий ринок Польщі збільшився на 36,5%, із 1998 р. ринок ризикового й особистого страхування виріс на 54%, а ринок страхування життя — в чотири рази [5]. Сьогодні на польському ринку страхових послуг представлено 63 ліцензовані страхові/перестрахові компанії, серед них — 20 компаній страхування життя. Всі компанії є членами Польської страхової палати. Польський страховий ринок є досить консолідованим. П'ять найбільших страхових компаній займають близько 65% усього ринку. Така консолідація відбулася завдяки найбільшій польській страховій компанії PZU (присутня й на ринку України).

На початкових етапах розвитку переважало ризикове страхування, але в міру розвитку страхового сектору економіки структура ринку наблизилася до європейських стандартів, і сьогодні близько 69% за обсягом зібраних страхових внесків належить страхуванню життя.

Для польського ринку характерне різноманіття каналів продажу страхових продуктів: у страхуванні життя домінуючим каналом є продаж полісів співробітниками відділень страхових компаній (27%), агентами (25%) та за посередництвом банків (23%). У ризиковому й особистому страхуванні основна дистрибуція лягає на плечі агентів (47%) і співробітників відділень (21%).

Що стосується перспективи розвитку страхової галузі загалом, то експерти прогнозують, що в найближчі роки на польському страховому ринку домінуватиме тенденція до подальшого зростання частки страхування життя. Прогнозується й зростання частки пенсійного страхування, яка сьогодні є однією з найнижчих [5].

Як показує міжнародний досвід, ринок страхування життя показує тенденції до сталого економічного зростання і розвитку. Це відбувається за рахунок залучення нових клієнтів до цієї сфери, підвищення довіри населення до зазначених страхових продуктів та за рахунок запровадження інноваційних страхових продуктів у сфері страхування життя, що дозволяє людям обрати найбільш зручні та необхідні умови страхування життя.

ВИСНОВКИ

Вищесказане дозволяє зробити висновок, що на сьогодні основні механізми накопичення фінансових ресурсів домогосподарств, до яких відносяться банківські депозити та страхування життя, стикаються з рядом проблем економічного та неекономічного характеру, які негативно впливають на темпи накопичення фінансових ресурсів населенням, та як наслідок, знижують темпи економічного зростання країни в цілому. До таких факторів передусім слід віднести недостатній рівень доходів, який не дозволяє людям нагромаджувати фінансові ресурси для їх подальшого інвестування, недостатню фінансову грамотність населення та його недовіру до програм довгострокового інвестування, загальну економічну нестабільність. Важливу роль у прийнятті рішення людини щодо інвестування у вигляді укладення договорів страхування життя відіграє цілий спектр психологічних факторів, які стримують або навпаки, підштовхують людину до прийняття відповідного рішення. Міжнародний досвід у сфері страхування життя показує, що зазначені ринки характеризуються тенденціями до зростання і розвитку, що підтверджує соціальну значущість досліджуваних страхових продуктів та їх актуальність не тільки для кожного окремого домогосподарства, а й для всієї економіки в цілому.

Література:

1. Buzatu C. The Influence of Behavioral Factors on Insurance Decision a Romanian Approach // *Procedia Economics and Finances*. — 2013. — Vol. 6. — Pp. 31—40.
2. Herbert S. Rational choice and the structure of the environment, *Psychological Review*. — 1956. — Vol. 63. — Pp. 129—138.
3. Hsee K. and Kunreuther H. The Affection Effect in Insurance Decisions // *Journal of Risk and Uncertainty*. — 2000. — Vol. 20:2. — Pp. 141—159.
4. Kunreuther H. and Pauly M. Neglecting disaster: Why don't people insure against large losses? // *Journal of Risk and Uncertainty*. — 2004. — Vol. 28. — Pp. 5—21.
5. The official site of the Insurance Information Institute, *World International Insurance Fact Book 2017*, available at: <https://www.iii.org/factbook/> (Accessed 1 November 2019).
6. Жуков Є.Ф. Банківська справа: підручник / Є.Ф. Жуков. — М.: Юрайт. — 2012. — 591 с.
7. Офіційний сайт Національного Банку України, Ризики банківської діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123614&cat_id=123320

8. Радецька О.О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.О. Радецька. — Х.: ХНУ. — 2009. — № 6. — С. 222—224.

9. Сова О.Ю. Специфіка депозитних послуг у сучасних умовах банківського ринку України / О.Ю. Сова. — Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2018. — № 3. — С. 72—80.

10. Фолькер Х. Особливості страхування життя в європейських країнах / Х. Фолькер. — Страхова справа. — 2014. — № 2 (18). — С. 25—28.

References:

1. Buzatu, C. (2013), "The Influence of Behavioral Factors on Insurance Decision a Romanian Approach", *Procedia Economics and Finances*, vol. 6, pp. 31—40.
2. Herbert, S. (1956), "Rational choice and the structure of the environment", *Psychological Review*, vol. 63, pp. 129—138.
3. Hsee, K. and Kunreuther, H. (2000), "The Affection Effect in Insurance Decisions", *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 20:2, pp. 141—159.
4. Kunreuther, H. and Pauly, M. (2004), "Neglecting disaster: Why don't people insure against large losses?", *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 28, pp. 5—21.
5. The official site of the Insurance Information Institute (2018), "World International Insurance Fact Book 2017", available at: <https://www.iii.org/factbook/> (Accessed 1 November 2019).
6. Zhukov, Ye.F. (2012), *Bankivska sprava [Banking]*, Yurait, Moscow, Russia.
7. The Official site of the NBU (2019), "Banking risks", available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123614&cat_id=123320 (Accessed 3 November 2019).
8. Radetska, O.O. (2009), "Life insurance market in Ukraine: problems and prospects", *HNU*, vol. 6, pp. 222—224.
9. Sova, O.Yu (2018), "Specificity of deposit services in the current conditions of the Ukrainian banking market", *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3, pp. 72—80.
10. Folker, H. (2014), "Features of life insurance in European countries", *Strahova sprava*, vol. 2 (18), pp. 25—28.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2019 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73